

CAI  
AC  
2003

GOVT



Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

*Helping People Succeed in Business*

## Helping Atlantic Canadians Succeed in Business



Canada



CAI  
AC  
-2003

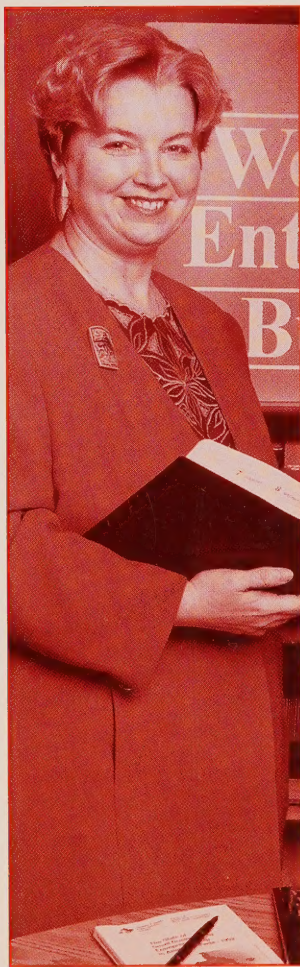


Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

*Helping People Succeed in Business*

## Helping Atlantic Canadians Succeed in Business



Canada

## About ACOA

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) is a federal government agency. Headquartered in the region, ACOA's goal is to work with Atlantic Canadians to improve the economy of our communities, through the successful development of businesses and job opportunities.

ACOA carries this out by:

- ☐ helping people to set up new, and to expand existing businesses
- ☐ marketing Atlantic Canada, nationally and internationally
- ☐ working together with other federal departments, the provincial governments and private sector within the four Atlantic provinces to ensure maximum benefit for the region



PLACE  
STAMP  
HERE

**ACOA Head Office  
Blue Cross Centre  
644 Main St.,  
P.O. Box 6051  
Moncton, NB  
E1C 9J8**

## BUSINESS REPLY CARD

I would like to know more about ACOA's programs and services:

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Business Financing with Action Program | <input type="checkbox"/> Import Information System         |
| <input type="checkbox"/> COOPERATION                            | <input type="checkbox"/> Atlantic Journal of Opportunities |
| <input type="checkbox"/> Trade                                  | <input type="checkbox"/> Entrepreneurship Development      |
| <input type="checkbox"/> Selling to Government                  |  |

Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

Telephone and fax numbers: \_\_\_\_\_

Occupation: \_\_\_\_\_

Do you currently own a business? \_\_\_\_\_

If so, what kind of business? \_\_\_\_\_

If not, are you considering starting a business? \_\_\_\_\_



**ACOA:**

**Helping Atlantic Canadians  
Succeed in Business**

# Federal Agency with a Difference

**T**he Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) is a federal government agency whose goal is to work with Atlantic Canadians to improve the economy of our communities through the successful development of businesses and job opportunities.

## Headquartered in the region

For the first time, a federal organization charged with regional economic development in Atlantic Canada is headquartered in the region, with its key decision-makers working within the communities they serve. To maintain critical links to national



*Like the Agency itself, ACOA's decision-makers are located in Atlantic Canada within the communities they serve.*

Established in 1987, ACOA offers a broad range of programs and services designed to help entrepreneurs throughout all stages of the business lifecycle, from the time they are thinking about setting up a new business, to the time they are planning for growth and expansion.

ACOA is a federal agency with a difference. Its mandate and organizational structure were determined following consultations with Atlantic Canadians across the region. The result is far greater flexibility and local control than ever before.

policy-making and federal government purchasing, ACOA maintains a small office in Ottawa.

ACOA is structured like the private sector businesses it serves, with a president and a team of vice-presidents, who benefit from the counsel of an advisory board. The board is made up of seasoned business people from across Atlantic Canada.

Since its beginning, ACOA has been instrumental in supporting entrepreneurs in the creation and expansion of successful businesses and job opportunities. Working hand in hand with Atlantic Canadians, ACOA is a catalyst in developing the economy of Atlantic Canada.

*"The best thing about ACOA is that it is run by people who are living in Atlantic Canada."*

Irene D'Entremont  
Chair of the Atlantic Provinces  
Chamber of Commerce

# Improving the Economy of Atlantic Canada

There are many different players in regional economic development. Business groups, federal, provincial and municipal governments, special-interest groups, the academic community, and most importantly, Atlantic Canadians themselves - all have a stake in helping to improve the economy of the region.

## Focus on small- to medium-sized businesses

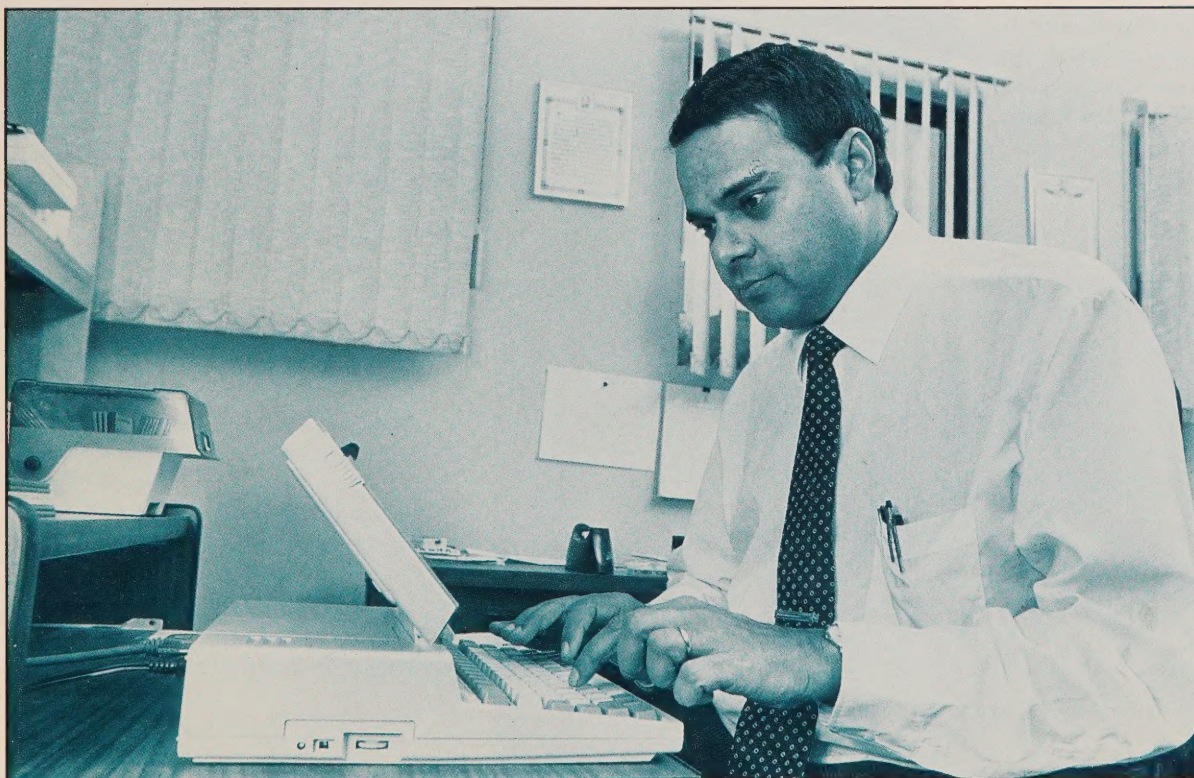
ACOA's role in economic development focuses on increasing the start-up rate and lifespan of businesses and, subsequently, generating more meaningful job opportunities for Atlantic Canadians. It concentrates primarily on small- to medium-sized businesses.

ACOA pursues its goals by:

- helping people to set up new, and to expand existing businesses
- marketing Atlantic Canada, nationally and internationally
- working together with other federal departments, the provincial governments and private sector within the four Atlantic provinces to ensure maximum benefit for the region

*"To be successful at home and abroad, companies must first define their business goals and objectives. Success occurs when preparation meets opportunity."*

Hector Jacques, President  
Jacques Whitford and Associates  
Dartmouth, N.S.



ACOA focuses on increasing the start-up rate and lifespan of small- and medium-sized businesses.

# Setting Up and Expanding Businesses

The most prominent area of ACOA activity involves helping Atlantic Canadians to set up new or to expand existing businesses. But this process starts long before entrepreneurs decide to seek financial assistance – and even long before they decide to become entrepreneurs! It begins by first ensuring Atlantic Canada has the right kind of environment that both encourages and supports people who are interested in self-employment.

## Supportive environment

Through its Entrepreneurship Development Initiative, ACOA works extensively with its partners in the community – the academic groups, the business groups and special-interest groups across Atlantic Canada – on a broad range of projects. Its goals are: to boost awareness of entrepreneurship and influence positive opinion; and to provide prospective entrepreneurs with role models and opportunities to enhance their business skills.



*ACOA strives to provide the right mix of advice and financial assistance to meet the needs of entrepreneurs.*



*Support and encouragement are important factors that influence the start-up rate of new businesses.*



*ACOA's funding programs provide strategic investment for viable business ideas.*

### Helping business compete

ACOA offers a mix of information, advice and financial assistance targeted to the needs of entrepreneurs as they move along the business lifecycle.

ACOA's main funding vehicles are the Action Program and the Fisheries Alternatives Program (FAP). FAP is a special program designed to help diversify the economies of fishery-dependent communities throughout Atlantic Canada. Together Action and FAP provide a combination of capital investment for:

- purchasing buildings, equipment, etc.
- applying innovation and technology to increase business productivity
- procuring government contracts
- preparing business-related studies
- developing and implementing human resource plans
- developing marketing plans
- developing services designed to assist business (applies to non-commercial operations, such as universities)

Types of available funding include direct contributions, loan insurance and partial refunds on interest paid on term loans.

### Diversity of clients

ACOA clients come from all walks of life. Within the commercial sector, they represent aquaculture, manufacturing and processing, tourism, business services, and commercial research and development. On the non-commercial side, they come from universities, business-development associations, service clubs, industry associations, municipalities and provincial crown corporations.

### Working with our partners

Because business development is a team effort, no one organization can be the sole source of information for entrepreneurs. As a result, while ACOA offers financial assistance and business advice, it also points entrepreneurs in the direction of the many other organizations across the region that are ready and willing to help.

*"...Because of the support of ACOA and other agencies, Memorial is recognized as a leader in distance communications for medical and education purposes."*

Arthur May, President  
Memorial University  
St. John's, Nfld.

# Marketing Atlantic Canada

**A**nother major area of activity for ACOA consists of the programs designed to market Atlantic Canada to audiences both nationally and internationally. Such initiatives are aimed at helping established businesses expand by broadening the markets available to them. These initiatives, combined with financial assistance and expert counselling, are vital to the long-term success of businesses across the region.

## Boosting tourism efficiency and traffic

Tourism has become an increasingly important revenue and job generator for Atlantic Canada. The competition, however, has also become tougher. In order to wield stronger clout on national and international markets, ACOA believes it is vital to approach tourism as a team effort. To this end, the Agency has made great strides towards getting the four Atlantic provinces to work together to attract tourists to the region.

In keeping with this team approach, ACOA has been instrumental in the development of a number of progressive tourism initiatives. Among them are the implementation of region-wide systems for: grading tourism facilities; travel information and reservations; and training and education. Not only are these new approaches boosting efficiency within the region's tourism industry, they are also making it more pleasurable for tourists to visit Atlantic Canada!

ACOA is also involved in the funding and organizing of several major national and international promotional campaigns. Involving a mix of promotional tools, such as television advertising and trade shows, the programs are designed to increase tourism traffic.

## Securing new markets and investors

More than ever, Atlantic Canada is operating in a global market. The emergence of new international markets over the last few years and policies such as the North American Free Trade Agreement have opened the door to new opportunities. As a result, the region is in an excellent position to establish

new markets for Atlantic Canadian products, and to attract new investors to the region.



ACOA's support of tourism has helped the industry to become more competitive in domestic and international tourism markets.

*"I couldn't have opened business without ACOA's financial support. ACOA is also kind of an insurance that your idea is in fact a good one and has a chance of success."*

Pamela Vincent  
Parkerhouse Inn  
Saint John, N.B.



ACOA's Ottawa office promotes the Atlantic region to other federal departments, resulting in projects such as the Hibernia Offshore Oil Development being carried out in Atlantic Canada.

But the opportunities won't come knocking on the region's door. Atlantic Canada must take the initiative and market itself to the rest of the world. That is the role of ACOA's Trade and Investment Program, to work with local businesses and other government departments in seeking out new opportunities.

**Identifying new opportunities**

In addition to proactive trade and investment programs, ACOA keeps a watchful eye on goods and services coming into Atlantic Canada from national and international suppliers. Through the Import Information Program, ACOA helps local entrepreneurs identify a wide range of imported products which could be produced in the region.

**Advocating Atlantic Canadian interests**

An increasingly important mandate is ACOA's advocacy role which is spear-headed from the Agency's Ottawa office. Through the Advocacy Program, ACOA closely monitors the development of national economic policies, programs and projects to ensure they take into account the interests of Atlantic Canadians.

**Promoting Atlantic Canadian suppliers**

Through the Procurement Program, ACOA is active in government purchasing, and aggressively markets Atlantic Canadian suppliers as providers of quality, price-competitive goods and services. A procurement network of regional and Ottawa-based staff is in place to pursue opportunities related to the buying needs of federal departments.

Since its inception, the Procurement Program has been responsible for long-term, high-quality industrial benefits flowing into the Atlantic Canadian economy. Approximately 200 government purchasing projects are handled by the ACOA Procurement Network each year, resulting in an increasing share of federal and provincial government contracts and sub-contracts being awarded to Atlantic firms annually.

ACOA also works with businesses across Atlantic Canada to help them become eligible to compete for public contracts. Plus, it helps cover some of the costs involved in the bidding process.

*"We could run any business from Halifax that we could from London or anywhere else. There's no disadvantage in being here."*

Ken Rowe, President  
IMP Group  
Halifax, N.S.

# Working Together as a Team

The third major area of ACOA's activity involves looking for every opportunity to work together cooperatively with the four provincial governments and the private sector to ensure maximum benefit for the region. Initiatives in this area are carried out primarily through ACOA's COOPERATION Program and Coordination Program.

Government of Canada by ACOA, with the day-to-day administration shared by ACOA and its COOPERATION partners in the region.

The COOPERATION Program focuses on five priorities: entrepreneurship; innovation and technology transfer; human resource development; marketing and trade development; and the environment. COOPERATION Agreements have been put to work across many sectors in



ACOA works with many partners to ensure that Atlantic Canadians benefit from sound economic development programming.

## The COOPERATION Program

As the name implies, the COOPERATION Program is about people working together towards common goals – the private sector, the Government of Canada and the governments of the four Atlantic provinces – all working together to create the best climate for economic development in Atlantic Canada.

The COOPERATION Program consists of multi-year agreements that are cost-shared between the federal and provincial governments or other private-sector partners. It is coordinated for the

support of the fishery, agriculture, tourism and culture, as well as industrial diversification, and rural and urban development.

## The Coordination Program

Through the Coordination Program, ACOA ensures Atlantic Canada receives maximum benefit from federally sponsored economic activities relating to agriculture, transportation and employment. In addition, ACOA is central in the coordination of these interests among federal, provincial and private-sector partners.

*“ACOA’s advocacy activities on Dator’s behalf have been key to Dator’s success in winning a major, \$20-million, five-year computer processing contract in 1991.”*

J. R. Percy, President and CEO  
Dator Atlantic Inc.  
Moncton, N.B.

# A Catalyst for Future Development

---



*ACOA is working to help Atlantic Canada meet the challenges of tomorrow's economy.*

**I**mproving the economy of Atlantic Canada is a challenge that requires the best ideas, the best people and the combined financial resources of a team with a unified vision of the task at hand.

With its experience and close ties to the community it serves, ACOA is better positioned than ever before to serve as a catalyst in economic renewal for Atlantic Canada.

## Challenge for the 90s

In keeping with this role, ACOA's challenge throughout the 90s will be to:

- enhance self-reliance among Atlantic Canadians by positively influencing attitudes towards entrepreneurship and the challenges of business ownership
- expand the region's economic base by improving the ability of Atlantic Canadian firms to compete and trade in world markets
- help Atlantic Canada adjust to changing national and international economic conditions

# At a Glance

---

- **Date of inception:**

June 6, 1987

- **Founding legislation:**

Approval given to founding legislation in 1988 entitled: "The Atlantic Canada Opportunities Agency Act"

- **Corporate priorities:**

Innovation and Technology Transfer

Human Resource Development

Entrepreneurship Development

Trade Development and Investment Promotion

Procurement and Industrial Benefits

Investment Support

Diversification

- **Major ACOA programs:**

**ACTION**

Provides assistance to small- and medium-sized businesses

**FISHERIES ALTERNATIVES**

Dedicated to diversifying the economy of fishery-dependent communities and to creating long-term employment for Atlantic Canadians

**COOPERATION**

Pools resources with provincial governments and non-governmental organizations (usually through multi-year agreements) to create the kind of economic climate in which business and industry can grow

## Where to Find Us

---

**ACOA Head Office**

Blue Cross Centre  
644 Main St., P.O. Box 6051  
Moncton, NB E1C 9J8  
**Toll free: 1-800-561-7862**  
Telephone: (506) 851-2271  
Fax: (506) 851-7403

**ACOA New Brunswick**

370 Queen St., P.O. Box 578  
Fredericton, NB E3B 5A6  
**Toll free: 1-800-561-4030**  
Telephone: (506) 452-3184  
Fax: (506) 452-3285

**ACOA Newfoundland**

Atlantic Place, Suite 801  
215 Water St., P.O. Box 1060, Station 'C'  
St. John's, NF A1C 5M5  
**Toll free: 1-800-563-5766**  
Telephone: (709) 772-2751  
Fax: (709) 772-2712

**ACOA Nova Scotia**

Central Guaranty Trust Tower, Suite 600  
1801 Hollis St., P.O. Box 2284, Station 'M'  
Halifax, NS B3J 3C8  
**Toll free: 1-800-565-1228**  
Telephone: (902) 426-6743  
Fax: (902) 426-2054

**ACOA Cape Breton**

4th Floor, Commerce Tower  
15 Dorchester St., P.O. Box 2001  
Sydney, NS B1P 6K7  
Telephone: (902) 564-3614  
Fax: (902) 564-3825

**ACOA Prince Edward Island**

3rd Floor, 75 Fitzroy St.  
Charlottetown, PE C1A 1R6  
**Toll free: 1-800-565-0228**  
Telephone: (902) 566-7492  
Fax: (902) 566-7098

**ACOA Ottawa**

4th Floor, 60 Queen St  
P.O. Box 1667, Station 'B'  
Ottawa, ON K1P 5R5  
Telephone: (613) 954-2422  
Fax: (613) 954-0429

Printed on recycled paper.

  
**Printed in Canada**  
**Imprimé au Canada**

## • Principaux programmes de l'APECA :

- **Date de création :** le 6 juin 1987
- **Loi fondatrice :** La Loi sur l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a été approuvée en 1988.
- **Priorités de l'Agence :**
  - Innovation et transfert de technologie
  - Mise en valeur des ressources humaines
  - Développement de l'entrepreneuriat
  - Développement commercial et promotion de l'investissement
  - Acquisition et retombées industrielles
  - Appui aux projets d'investissement
  - Diversification de l'économie

## DIVERSIFIÉES

Le programme vise à diversifier l'économie des localités de pêche et à créer des occasions d'emploi à long terme pour les habitants de l'Atlantique.

## COOPÉRATION

Le programme permet au gouvernement fédéral d'allier ses efforts à ceux des gouvernements provinciaux et des organisations non-gouvernementales (habituellement par le biais d'ententes de plusieurs années) afin de créer un climat économique favorable aux entreprises et industries de la région.

**APECA Siège social**  
Centre de la Croix Bleue  
644, rue Main, C.P. 6051  
Moncton (N.B.) L1C 9J8  
**Sans frais: 1-800-561-7862**  
Téléphone: (506) 851-2271  
Télécopieur: (506) 851-7403

**APECA Nouveau-Brunswick**  
50, rue Queen, C.P. 578  
Fredericton (N.B.) E3B 5A6  
**Sans frais: 1-800-561-4030**  
Téléphone: (506) 452-3184  
Télécopieur: (506) 452-3285

**APECA Terre-Neuve**  
Place 801, Atlantic Place  
215, rue Water, C.P. 1060, Succursale 'C'  
St. John's (T.-N.) A1C 5M5  
**Sans frais: 1-800-563-5766**  
Téléphone: (709) 772-2751  
Télécopieur: (709) 772-2712

**APECA Nouvelle-Écosse**  
Place 600, Central Community First Tower  
1801, rue Hollis, C.P. 2284, Succursale 'M'  
Halifax (N.-É.) B3J 3C8  
**Sans frais: 1-800-565-1228**  
Téléphone: (902) 426-6743  
Télécopieur: (902) 426-2054

**APECA Cap-Breton**  
4e étage, Commerce Tower  
15, rue Dorchester, C.P. 2001  
Sydney (N.-É.) B1P 6K7  
Téléphone: (902) 564-3614  
Télécopieur: (902) 564-3825

**APECA Ile-du-Prince-Édouard**  
3e étage, 75, rue Fitzroy  
(Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 1R6)  
**Sans frais: 1-800-565-0228**  
Téléphone: (902) 566-7492  
Télécopieur: (902) 566-7098

**APECA Ottawa**  
4e étage, 60, rue Queen  
C.P. 1667, Succursale 'B'  
Ottawa (Ontario) K1P 5R5  
Téléphone: (613) 954-2422  
Télécopieur: (613) 954-0429

Imprimé sur papier recyclé.

Imprimé au Canada  
Printed in Canada

# Élément catalyseur du développement économique futur



L'APECA oeuvre pour améliorer l'économie de l'aventur du Canada atlantique.

**A**fin d'améliorer l'économie de la région de l'Atlantique, il faut compter sur l'excellence des idées, la compétence des gens et les ressources financières d'une équipe qui partage la même vision des tâches à accomplir.

Forte de son expérience et des liens étroits qu'elle entretient avec les collectivités, l'APECA est maintenant en bien meilleure posture pour stimuler le renouveau économique de la région de l'Atlantique.

- Défi pour les années 1990**
- Compte tenu de son rôle, l'APECA devra relever certains défis durant la décennie en cours, dont :
- inspirer confiance aux habitants de la région de l'Atlantique en adoptant une attitude positive face à l'entrepreneuriat et aux obstacles qui y sont associés;
  - élargir la base économique de la région en améliorant la situation concurrentielle des entreprises de la région de l'Atlantique afin qu'elles puissent traiter sur les marchés mondiaux;
  - aider la région à s'adapter aux nouvelles orientations économiques nationales et internationales.

Dans son troisième secteur d'activités d'envergure, l'APÉCA travaille avec les quatre gouvernements provinciaux et le secteur privé afin d'obtenir le plus d'avantages possible pour la région. Elle y parvient grâce au Programme de COOPÉRATION et au Programme de coordination.

Le Programme de COOPÉRATION a cinq composantes : l'entrepreneuriat, l'innovation et le transfert de la technologie, le perfectionnement des ressources humaines, le développement du commerce et des échanges, et l'environnement. Les ententes de COOPÉRATION ont appuyé divers secteurs de l'économie, notamment les industries halieutique,



L'APÉCA travaille de concert avec de nombreux partenaires pour veiller à ce que les Canadiens de la région de l'Atlantique puissent compter sur des programmes de développement économique efficaces.

## Le Programme de COOPÉRATION

Comme son nom l'indique, le Programme de COOPÉRATION vise la concertation d'efforts du secteur privé, du gouvernement fédéral et de l'administration des quatre provinces de l'Atlantique en vue d'un objectif commun, soit la création d'un climat propice au développement économique.

Il s'agit d'un programme d'ententes pluriminales dont les coûts sont partagés entre les administrations fédérale et provinciale et les partenaires du secteur privé. Le programme est géré par l'APÉCA au nom du gouvernement du Canada, tandis que l'administration quotidienne du programme est confiée à l'Agence et à ses partenaires dans la région.

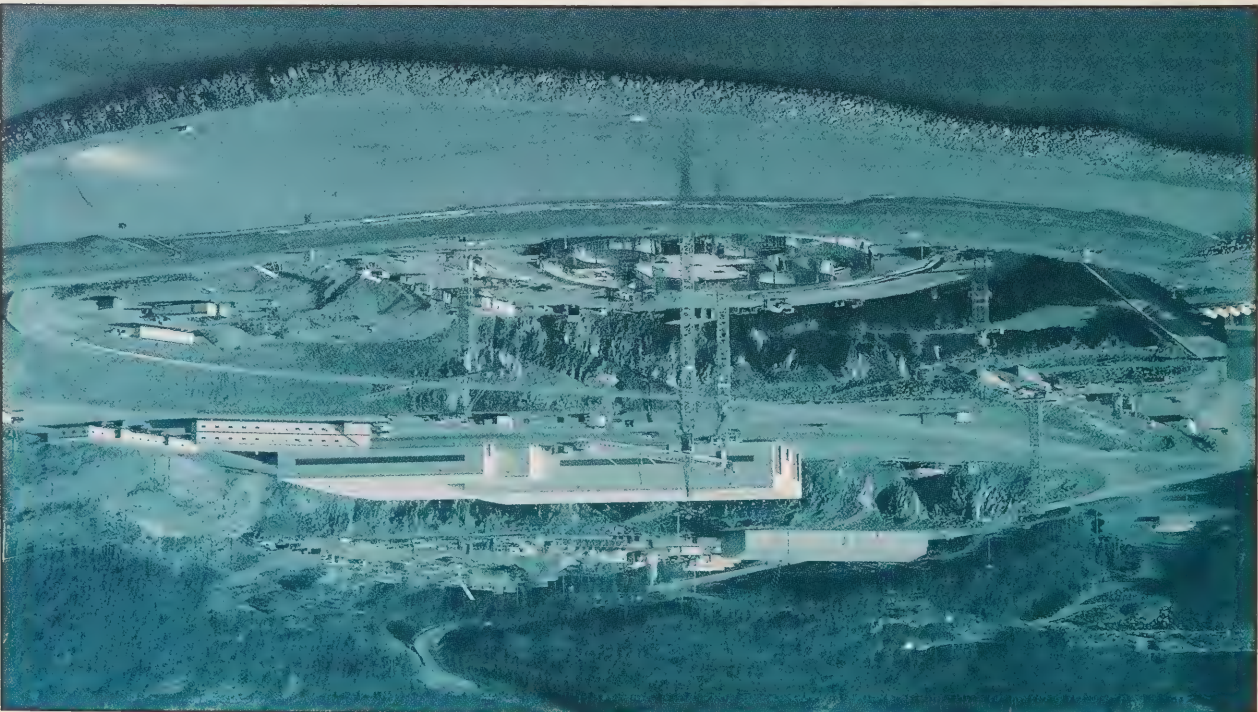
## Le Programme de coordination

agricole, touristique et culturelle. Elles ont également été conclues dans le cadre de programmes de diversification industrielle et de développement rural et urbain.

Avec son Programme de coordination, l'Agence s'assure que la région de l'Atlantique participe aux activités économiques fédérales, notamment en matière d'agriculture, de transport et de développement de l'emploi. L'APÉCA est également chargée de la coordination de ces activités entre les partenaires fédéral, provincial, et du secteur privé.

“C'est largement grâce aux activités de défense des intérêts de l'APÉCA que la Datacor s'est vue accorder en 1991, un contrat en informatique d'une valeur de 20 millions \$, échelonné sur cinq ans.”

J. R. Percy, président  
Datacor Atlantic Inc.  
Moncton, (N.-B.)



Des projets, comme le Projet de développement Hibernia, sont réalisés dans la région de l'Atlantique grâce à la promotion qu'en fait le bureau de l'APECA à Ottawa auprès d'autres ministères fédéraux.

## Veiller aux intérêts de la région de l'Atlantique

Par l'entremise de son bureau à Ottawa, l'APECA est appelée à défendre les intérêts du Canada atlantique. Grâce à son Programme de défense des intérêts, l'Agence surveille rigoureusement l'élaboration de politiques, de programmes et de projets économiques nationaux pour s'assurer qu'ils tiennent compte des intérêts des Canadiens de la région de l'Atlantique.

## Promouvoir les fournisseurs de la région de l'Atlantique

Depuis sa mise sur pied, le Programme d'approvisionnement fournit à l'économie de la région de l'Atlantique des bénéfices industriels durables de très grande qualité. Le réseau d'approvisionnement traite chaque année environ 200 projets d'achat du gouvernement fédéral, ce qui permet aux entreprises de la région de l'Atlantique de décrocher chaque année une plus grande part de contrats et de sous-contrats. L'APECA cherche également à sensibiliser les entrepreneurs dans les provinces de l'Atlantique aux possibilités qui existent quant à l'attribution de marchés fédéraux et provinciaux. En plus de leur fournir de l'information, l'Agence travaille avec les entreprises admissibles afin d'améliorer leur situation concurrentielle de sorte qu'elles aient accès aux marchés publics. L'APECA finance aussi une partie des coûts liés à la présentation de soumissions.

*“On peut tout aussi bien gérer une entreprise d'Halifax qu'on peut le faire de Londres ou d'ailleurs. Le fait d'être ici ne représente aucun désavantage.”*

Ken Rowe, président  
IMP Group  
Halifax, (N.-E.)

de la région et d'employés à Ottawa, cherche les débouchés liés aux besoins en approvisionnement des ministères fédéraux, dont la Défense nationale, Transports Canada, l'Agence spatiale canadienne et Approvisionnements et Services Canada.

L'APECA déploie également beaucoup d'énergie à faire la promotion de la région de l'Atlantique à l'échelle nationale et internationale. Cette mesure permet surtout aux entreprises existantes de prendre de l'expansion puisqu'elle leur donne accès à une vaste gamme de marchés. Si l'on ajoute à cela l'aide financière et les services d'orientation, les entreprises disposent d'éléments clés pour assurer leur réussite à long terme.

### Améliorer l'infrastructure touristique et attirer les visiteurs

Le tourisme est devenu une source de revenu et d'emploi de première importance pour la région de l'Atlantique. D'un autre côté, la concurrence s'est elle aussi accrue. Afin de conquérir les marchés nationaux et internationaux, l'APECA estime qu'il faut une concertation d'efforts. À cette fin, l'Agence a pris les grands moyens, de concert avec les quatre provinces de l'Atlantique, pour attirer des touristes dans la région.

Grâce à ce processus de concertation, l'APECA a joué un rôle capital dans l'élaboration d'activités touristiques novatrices, notamment la mise en oeuvre d'un système pan-atlantique d'évaluation des installations d'hébergement

touristiques, un service d'information touristique et de réservation, et un programme de formation et de perfectionnement. Ces nouvelles mesures augmentent considérablement l'efficacité de l'industrie du tourisme dans la région de l'Atlantique tout en permettant aux touristes de faire un séjour bien plus agréable dans notre région.

L'APECA participe également au financement et à l'organisation de plusieurs campagnes de promotion d'envergure nationale et internationale. À l'aide de divers outils promotionnels, notamment la publicité télévisée et les foires commerciales, les programmes servent à attirer les touristes dans la région de l'Atlantique.

### Trouver des nouveaux marchés et attirer des investisseurs

Le commerce international est une réalité de plus en plus apparente pour la région de l'Atlantique. Vu le phénomène récent de la mondialisation des marchés et l'avènement de l'Accord de libre-échange nord-américain, nous avons maintenant



L'appui de l'APECA a aidé l'industrie touristique à devenir plus concurrentielle au pays et sur le marché international.

accès à de nouveaux débouchés. Ainsi, la région est en excellente posture pour établir des marchés pour ses produits et pour attirer des investisseurs. Toutefois, il va falloir aller chercher ces débouchés. La région de l'Atlantique doit prendre l'initiative de se vendre au monde entier. L'APECA a mis sur pied à cette fin le Programme de la promotion du commerce et des investissements qui aide les entrepreneurs locaux à trouver de nouveaux débouchés.

En plus des activités menées dans le cadre de programmes proactifs en matière de commerce et d'investissement, l'APECA se tient au courant des produits et des services qui entrent dans la région de

“Je n'aurais pas pu me lancer en affaires sans l'aide de l'APECA, qui vient confirmer que l'idée mise de l'avant était bonne et qu'elle a des chances de réussir”

Pamela Vincent  
Parkerhouse Inn  
Saint John, (N.-B.)

L'Atlantique par le biais de fournisseurs nationaux et internationaux. Avec son Programme d'information sur les importations, l'Agence aide les entrepreneurs locaux à repérer les produits importés qui pourraient être fabriqués dans la région.



Les programmes de financement de l'APECA peuvent fournir des capitaux stratégiques permettant de concrétiser des idées commerciales viables.

Les propriétaires de commerces établis qui veulent améliorer leur situation concurrentielle ont accès à des programmes de financement pour le perfectionnement des ressources humaines et pour réduire les coûts liés à l'adaptation à la technologie de pointe.

Les principaux organes de financement de l'APECA sont le Programme Action (le plus important) et le Programme Diversi-pêches (PDP) qui aide les collectivités de la région de l'Atlantique vivant des ressources de la mer à diversifier leur économie. Ensemble, ces programmes procurent aux entreprises des fonds pour les activités suivantes :

- achat d'immuebles, de matériel, etc.;
- mise en oeuvre de techniques et de méthodes innovatrices pour augmenter la productivité;
- acquisition de marchés du gouvernement;
- préparation d'études liées aux affaires;
- élaboration et mise en oeuvre de plans des ressources humaines;
- préparation de plans marketing;
- mise en oeuvre d'une stratégie de perfectionnement des ressources humaines au lieu de travail;
- création de services aux entreprises (activités non commerciales, notamment les universités).

### Disparité de la clientèle

Les méthodes de financement disponibles sont les contributions directes, les assurances-prêts et le remboursement partiel des intérêts versés sur un prêt à terme.

Les clients de l'APECA viennent d'un peu partout. Pour ce qui est des activités commerciales, ils sont issus des secteurs de l'aquaculture, de la fabrication, des services de transformation, du tourisme, des services aux entreprises et de la recherche-développement commercial. Pour ce qui est des activités non commerciales, ils proviennent des milieux universitaires, des associations de développement des entreprises, des clubs philanthropiques, des municipalités et des sociétés d'état provinciales.

### Collaboration entre partenaires

Comme le développement commercial nécessite un effort collectif, un seul organisme ne peut pas être l'unique source d'information pour les entrepreneurs. C'est pour cette raison que l'APECA offre non seulement à ses clients de l'aide financière et des conseils en affaires, mais elle les dirige vers d'autres organismes régionaux qui sont en mesure de les aider.

"Grâce à l'appui d'organismes comme l'APECA, la Memorial University est reconnue comme une figure de proue dans les communications à distance qui s'imposent pour des raisons médicales et éducationnelles."

Arthur May, président  
Memorial University  
St. John's, (T.-N.)

# Mise sur pied et agrandissement d'entreprises

**L'**APECA aide surtout les entrepreneurs à mettre sur pied des entreprises et à agrandir celles qui existent déjà. Toutefois, ce processus commence bien avant qu'un entrepreneur en herbe décide d'obtenir de l'aide financière, voire même avant qu'il ne choisisse de se lancer en affaires! L'APECA s'assure avant toute chose que la région de l'Atlantique dispose d'un milieu qui incite les gens à démarrer une affaire et qu'ils y trouveront l'appui nécessaire.

## Jeter les fondations

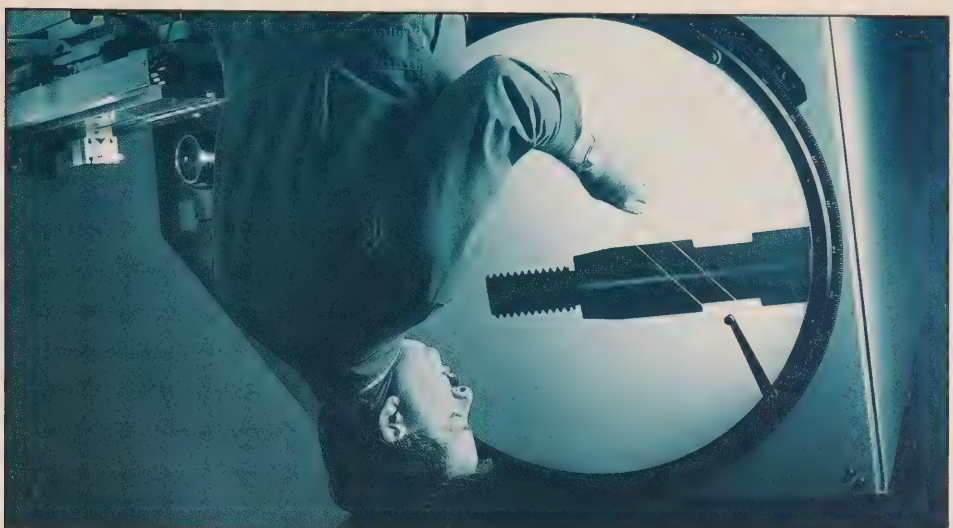
Avec son Projet de développement de l'entrepreneuriat, l'APECA travaille de concert avec ses partenaires dans la collectivité, notamment les milieux d'enseignement, les groupes d'entreprises et les groupes d'intérêts particuliers. L'Agence a pour objet de mettre en valeur ce secteur d'activité, d'adopter une attitude positive face à l'entrepreneuriat et de fournir aux entrepreneurs éventuels des modèles et des outils pour perfectionner leurs compétences en affaires.

## Compétitivité, information et appui financier

L'APECA offre aux entrepreneurs de l'information, des conseils et de l'aide financière tout au long de leur cheminement dans le monde des affaires. Pour ce qui est des entrepreneurs qui

viennent de se lancer en affaires, des fonds sont disponibles pour effectuer des études, pour mettre en oeuvre des stratégies de marketing ou pour acheter des immeubles ou du matériel.

Il est important d'offrir de l'appui et de l'encouragement pour favoriser la mise sur pied de PME.



L'APECA s'efforce d'offrir les conseils et l'aide financière qui répondent aux besoins changeants des entrepreneurs.

# Mission de l'APÉCA : mise sur pied d'entreprises et création de possibilités d'emplois

**L**e développement économique régional repose sur l'appui de nombreux intervenants : les groupes d'entreprises, les administrations fédérale, provinciale et municipale, les groupes d'intérêts particuliers, le milieu d'enseignement et, qui plus est, les Canadiens de la région de l'Atlantique ont tous un rôle à jouer pour améliorer l'économie de la région.

## Accent mis sur les PME

Les activités de développement économique de l'APÉCA visent surtout à augmenter le nombre d'entreprises mises sur pied et à prolonger la durée des activités d'exploitation, ce qui aboutit à la création d'emplois plus valorisants pour les gens de la région atlantique. Les services de l'Agence s'adressent surtout aux PME qui peuvent en profiter à toutes les étapes du cycle d'exploitation.

**Afin d'atteindre son objectif, l'APÉCA :**

- aide les gens à mettre sur pied des entreprises et à agrandir celles qui existent déjà;
- fait la promotion de la région de l'Atlantique à l'échelle nationale et internationale;
- collabore avec d'autres ministères fédéraux, les gouvernements provinciaux et le secteur privé des quatre provinces de l'Atlantique pour que la région puisse tirer profit des possibilités offertes.



L'APÉCA cherche avant tout à accroître le nombre de PME et à prolonger leur durée de vie.

*"Afin de réussir ici et ailleurs, les entreprises doivent préciser leurs objectifs. La préparation en vue de saisir les perspectives d'avenir donne lieu au succès."*

Hector Jacques, président  
Jacques Whitford and Associates  
Dartmouth, (N.-E.)

# Un organisme fédéral bien particulier

L'Agence de promotion économique du Canada Atlantique (APECA) est un organisme fédéral qui a pour but d'améliorer l'économie des diverses collectivités, et ce en travaillant avec les gens de la région de l'Atlantique à la mise sur pied d'entreprises et à la création de possibilités d'emplois.

L'APECA est le premier organisme fédéral chargé du développement économique régional qui installe son siège social dans la région de l'Atlantique. Le processus décisionnel se fait en collaboration avec les collectivités visées. Afin de maintenir un lien vital avec la

la région. lancer en affaires ou agrandir leur commerce. Travaillant de pair avec les Canadiens de la région de l'Atlantique, l'APECA est l'élément catalyseur qui a stimulé le développement économique de



Tout comme l'Agence elle-même, les décideurs de l'APECA oeuvrent dans la région de l'Atlantique, près des gens qu'ils aident.

Mise sur pied en 1987, l'APECA offre un large éventail de programmes et de services pour venir en aide aux entrepreneurs tout au long de leur cheminement, depuis le moment où ils songent pour la première fois à mettre sur pied un commerce jusqu'au moment où ils prévoient l'agrandir et le développer. L'APECA est un organisme fédéral bien particulier. Son mandat et sa structure organisationnelle ont été précisés à la suite de consultations auprès de Canadiens de la région de l'Atlantique. Par conséquent, l'Agence est bien plus souple et jouit d'un plus grand pouvoir de contrôle dans la collectivité.

Depuis ses débuts, l'APECA joue un rôle primordial dans la prestation de l'aide accordée aux entrepreneurs qui veulent se

L'APECA est structurée comme les entreprises privées à qui ses services sont adressés. Elle est dotée d'un président et de plusieurs vice-présidents qui bénéficient des recommandations d'un conseil consultatif. Celui-ci est formé d'entrepreneurs chevronnés des provinces de l'Atlantique qui sont en mesure d'offrir des conseils judicieux à l'Agence sur la pertinence de ses activités.

Depuis ses débuts, l'APECA joue un rôle primordial dans la prestation de l'aide accordée aux entrepreneurs qui veulent se

"Le fait que l'Agence soit réellement dirigée par des gens d'ici qui vivent dans la région de l'Atlantique est son plus grand atout."

Irène D'Entremont  
Présidente de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique

Aide les gens de l'Atlantique  
à réussir en affaires

APECA :



## CARTE-RÉPONSE

Je voudrais connaître davantage les programmes et les services de l'APÉCA :

☐ COOPÉRATION

☐ Le financement des entreprises avec le programme Action

☐ Commerce internationale

☐ Vendre ses produits auprès du gouvernement ☐ L'information sur les importations

☐ Le journal des perspectives de l'Atlantique ☐ Le développement de l'entrepreneuriat

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Profession : \_\_\_\_\_

Etes-vous présentement propriétaire d'entreprise? \_\_\_\_\_

Si oui, quelle est la nature de votre entreprise? \_\_\_\_\_

Si non, est-ce que vous considérez vous lancer en affaires? \_\_\_\_\_

**APECA Siège social**  
**Centre de la Croix Bleue**  
**644, rue Main**  
**C.P. 6051**  
**Moncton (N.-B.)**  
**E1C 9J8**

AFFRANCHIR  
SUFFISAMMENT

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) est une agence fédérale dont le siège social se trouve dans la région de l'Atlantique en vue d'améliorer l'économie des diverses communautés, et ce en développant des entreprises et en créant des possibilités d'emploi.

Afin d'atteindre cet objectif, l'AFECA :

- ☐ aide les gens à mettre sur pied des entreprises et à agrandir celles qui existent déjà
- ☒ fait la promotion de la région de l'Atlantique à l'échelle nationale et internationale
- ☒ collabore avec d'autres ministères fédéraux, les gouvernements provinciaux et le secteur privé des quatre provinces de l'Atlantique pour que la région puisse tirer profit des possibilités offertes.



# Aide les gens de l'Atlantique à réussir en affaires

*De bonnes affaires ensemble*

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique  
Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency









3 1761 11551357 4

